



**Universidade de Brasília
Faculdade de Economia, Administração,
Contabilidade e Ciência da Informação e
Documentação – FACE
Departamento de Economia**

**A TEORIA DO CAPITAL HUMANO E O CONSUMO DA
FAMÍLIA MÉDIA COM FOCO EM EDUCAÇÃO: O CASO DA
NOVA CLASSE MÉDIA**

THAÍSA RIBEIRO CARDOSO

Brasília
2013

THAÍSA RIBEIRO CARDOSO

**A TEORIA DO CAPITAL HUMANO E O CONSUMO
DA FAMÍLIA MÉDIA COM FOCO EM EDUCAÇÃO: O
CASO DA NOVA CLASSE MÉDIA**

Trabalho de conclusão de curso
submetido ao Departamento de
Economia da Universidade de
Brasília como parte dos requisitos
necessários para a obtenção do grau
de bacharel em Ciências
Econômicas.

Brasília
2013

THAÍSA RIBEIRO CARDOSO

A TEORIA DO CAPITAL HUMANO E A
DISTRIBUIÇÃO DO GASTO DA FAMÍLIA MÉDIA
COM FOCO EM EDUCAÇÃO: O CASO DA NOVA
CLASSE MÉDIA

Trabalho de conclusão de curso
submetido ao Departamento de
Economia da Universidade de
Brasília como parte dos requisitos
necessários para a obtenção do grau
de bacharel em Ciências
Econômicas.

Aprovado por:

Carlos Alberto
(Professor da UnB)
Orientador

Livia Campos
(Professora do IBMEC-Brasília)
Coorientadora

Brasília
2013

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, gostaria de agradecer aos meus pais pelo amor e carinho incondicionais, pela confiança, apoio e investimento nos meus estudos durante toda a vida e, principalmente, nos anos de universidade. Agradeço, também, pelo incansável exemplo de dedicação e perseverança, responsável por todo o sucesso que conquistei.

Ao meu irmão, Victor, e a toda minha família por estarem sempre presentes e por me garantirem segurança em todos os momentos.

A todos os meus amigos, sejam eles próximos ou mais distantes, pelo companheirismo, distrações e palavras de incentivo, e principalmente às minhas amigas Gabriela e Ludmilla, cuja ajuda foi fundamental na concretização diária da minha formação.

Um especial agradecimento ao professor Carlos Alberto Ramos e à professora Livia Campos, pela paciência e dedicação em indicar material de leitura e em responder prontamente a dúvidas e questionamentos. Sem o apoio, este estudo, provavelmente, não teria sido possível.

Ao Departamento de Economia, pelo suporte técnico e portas abertas.

À Universidade de Brasília, por ter me proporcionado cinco anos inesquecíveis de muito aprendizado e crescimento.

SUMÁRIO

1. Introdução.....	6
1.1. Pergunta de Pesquisa.....	7
1.2. Objetivo Geral.....	7
1.3. Objetivos específicos.....	7
 2. Embasamento Teórico.....	8
2.1. Capital Humano.....	8
2.2. Consumo e Economia no Brasil.....	11
2.2.1 Dialética do Consumo.....	11
2.2.2 Classes e Perfis de Consumo.....	13
2.2.3 Projeções para o mercado de Consumo no Brasil.....	14
2.3. Nova Classe Média.....	16
2.3.1 Classe Média no Brasil.....	17
2.3.2 Dados Brasil distribuição de renda e diminuição da desigualdade.....	19
2.3.3 A nova classe média e a ampliação do consumo no Brasil.....	20
2.3.4 A nova classe média e a dialética consumo.....	23
 3. Metodologia.....	26
3.1. Problema de Pesquisa.....	26
3.2. Método de Pesquisa.....	26
3.2.1. Classificação.....	26
3.2.2. Levantamento (<i>survey</i>).....	27
3.3. Método de coleta de dados: questionário.....	28
 4. Pesquisa de campo.....	30
4.1. Procedimentos de pesquisa.....	30
4.2. Resultados Obtidos.....	31
 5. Considerações Finais.....	40
6. Bibliografia.....	41
7. Anexo.....	45

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho iniciou-se da vontade da pesquisadora em explorar o tema de consumo da nova classe média no Brasil. Um fenômeno atual e recorrente em artigos e pesquisas acadêmicas e de mercado. Por se tratar de um tema relevante e de abordagem mais contemporânea, vislumbrou-se a possibilidade de uma pesquisa de campo.

Assim que decidido tomar o caminho do trabalho empírico, o desenrolar do trabalho científico ocorreu: a criação do problema de pesquisa e a determinação do foco da pesquisa na área de educação, buscando assim uma analogia e uma correlação com a teoria econômica do Capital Humano. Vindouros surgiram os objetivos de pesquisa, os demais embasamentos teóricos relevantes para o trabalho, o estudo mais aprofundado do método a ser aplicado e a execução da pesquisa em si.

O resultado de todo este processo é este trabalho que traz um estudo amostral de levantamento de perspectivas acerca de consumo com foco em educação, tomando como base a Teoria do Capital Humano.

Primeiramente fez-se um apanhado geral bibliográfico acerca da Teoria do Capital Humano, do Consumo e do conceito e dados relevantes sobre a chamada Nova Classe Média Brasileira. Em seguida apresenta-se a metodologia utilizada neste projeto bem como os procedimentos metodológicos adotados no trabalho empírico. E por final se delineiam os resultados obtidos, conclusões pertinentes de acordo com o trabalho empírico e embasamento realizado, além de apontamento das limitações do trabalho.

1.1. Pergunta de pesquisa

Com foco na área de educação, quais são as percepções a respeito da distribuição do gasto da Nova Classe Média?

Um estudo com a população do Distrito Federal.

1.2. Objetivo geral

O seguinte trabalho tem como objetivo geral analisar a distribuição de renda da Nova Classe Média focada em seus gastos e percepções acerca de educação e desenvolvimento pessoal.

1.3. Objetivos específicos

- Conceituar a Teoria do Capital Humano relacionando-a com o desenvolvimento do ser humano por meio da educação.
- Apresentar conhecimentos relacionados à distribuição de renda, ao aumento de salário e à Nova Classe Média.
- Produzir uma pesquisa empírica por meio de um questionário para obter percepções de membros da Nova Classe Média.
- Confeccionar questionário qualitativo de perguntas fechadas para aplicação em universidades localizadas em cidades satélites do Distrito Federal.

2. EMBASAMENTO TEÓRICO

2.1. Capital Humano

A Teoria do Capital Humano está presente desde os primórdios da teoria econômica, com a publicação de Adam Smith no livro *A Riqueza das Nações – Wealth of Nations* (1776), em que foi abordada a questão da educação e a sua relação com outras variáveis econômicas e sociais. Smith relacionava o salário com a formação (habilidades e conhecimentos) de um indivíduo. Segundo ele, um homem educado podia ser comparado a uma máquina sofisticada, de elevado custo. Esperava-se que, no futuro, esse investimento em educação ou formação fosse pago com um maior retorno.

Outros economistas que identificaram os benefícios da educação com o bem estar social e econômico são Malthus e Nassau W. Senior. Para Malthus, a educação estaria vinculada ao controle de natalidade. Assim, uma população educada teria menos filhos, contribuindo para o progresso econômico. Senior, por sua vez, foi o primeiro a estabelecer a ligação entre pobreza e educação infantil. A pobreza familiar induziria a criança a ter uma precoce participação no mercado de trabalho, sendo que a renda obtida deste trabalho não seria revertida em benefícios para a criança, uma vez que seria administrada pelos pais de acordo com seus interesses e prioridades.

A falta de educação do entorno familiar impedia a criança de apreciar os benefícios da frequência escolar, o que mais tarde viria a ser chamado de “armadilha da pobreza” na teoria econômica. Além disso, Senior relacionou a educação com a queda do crescimento populacional e com o aumento da poupança, fatores que propiciariam uma aceleração do crescimento econômico. (RAMOS, 2012)

Foi só na década de 60, com a publicação dos estudos de Theodore W. Schultz (1960, 1961 e 1973), na época professor da Universidade de Chicago, que a Teoria do Capital Humano ingressou nos modelos econômicos.

A ideia, como teoria, foi anunciada por Theodore Schultz, em 1960. Contudo, as fontes primárias da teoria estão nos trabalhos de Adam Smith, Alfred Marshall e nos estudos de Irving Fisher, economista neoclássico

americano. Em seu livro, publicado em 1906, *Natureza do Capital e da Renda*, Fischer teria adotado a teoria do Capital de Walras, entendendo por capital todo o conjunto de riquezas existentes em um determinado tempo e que possibilitam o fluxo de serviços nesse tempo. Trata-se da terra, das máquinas, das matérias-primas, de recursos naturais e das qualidades do homem.

Apesar dos antecedentes teóricos já mencionados, é somente a partir desse período que os economistas se empenharam na elaboração de modelos de crescimento econômico. Schultz trata um tipo diferente de capital: para ele, escolaridade, cursos, e gastos médicos também são considerados capital, pois melhoram o rendimento dos indivíduos. Dessa forma, são considerados investimentos em capital: gastos com educação, saúde e especialização. Relacionar capital humano e crescimento econômico foi o primeiro passo para fazer a conexão com a redução da pobreza, distribuição de renda e redução do desemprego.

A Teoria do Capital Humano afirma que uma maior escolarização contribui diretamente para a melhoria da qualidade de vida dos indivíduos em função de um aumento de renda que decorre diretamente da sua melhor qualificação para o desempenho no mercado de trabalho. Em outras palavras, o incremento da produtividade – decorrente do aumento da capacitação – levaria o indivíduo a também se beneficiar pelo aumento de seu salário.

Schultz (1973) procurou uma explicação completa do papel das capacidades adquiridas dos agentes humanos como a fonte mais importante dos ganhos de produtividade não explicados. O autor entendia que o conceito tradicional de capital necessitava ser ampliado com objetivo de conter a realidade relativa do capital humano.

Embora as pessoas adquiram capacidades úteis e conhecimentos, não é óbvio que essas capacidades e esses conhecimentos sejam uma forma de capital. Consumo constitui um investimento em capital humano, tais como: gastos com educação, saúde e com a migração interna. Para Schultz, as pessoas investem em si mesmas e tais investimentos são muito altos. Os valores comuns inibem olhar para o ser humano como bem de capital, e quando o fazem, remetem muitas vezes à escravidão. Ou seja, tratar o ser humano como riqueza que pode ser ampliada por investimento é um ato contrário a valores fundamentais. Seria falar que o homem é uma mera

propriedade material. Não há nada no conceito de riqueza humana contrário à ideia de que ela exista apenas para oferecer vantagens às pessoas. Ao investirem em si mesmas, as pessoas podem ampliar o raio de escolha posto à sua disposição.

O investimento na educação pode ser responsável pela elevação de ganhos. Como explanado por Schultz:

“Esse conhecimento e essa capacidade são em grande parte o produto de investimento e, combinados com outros investimentos humanos, são responsáveis predominantemente pela superioridade produtiva dos países tecnicamente avançados”. (SCHULTZ, 1973, p. 35).

“O capital humano deteriora-se quando está ocioso, porque o desemprego causa avaria às capacidades técnicas que os trabalhadores tenham adquirido. Perdas em rendimentos podem ser atenuadas com pagamentos apropriados, mas estes não têm o dom de fazer com que a ociosidade cubra o seu tributo ao capital humano”. (SCHULTZ, 1973, p.49).

Richard Crawford (1994) defendia que, na década de 90, a nova economia era constituída pelo conhecimento e pela informação, que substituíam o capital físico e financeiro e constituíam uma das maiores vantagens competitivas nos negócios. Os novos conhecimentos levam às novas tecnologias e assim obtinham-se mudanças econômicas.

“O capital humano – que significa pessoas estudadas e especializadas – é o ponto central na transformação global”. (CRAWFORD, 1994, pg.17).

Para Crawford (1994), a força dominante da economia e a característica mais marcante da economia do conhecimento é o surgimento do capital humano, visto que a quantidade e qualidade de capital humano cresceram à medida que o capital físico diminuiu a sua importância.

O capital humano é importante para construção de uma economia. Um exemplo de economia que foi construída e baseada pelo capital humano é o Japão, que após a Segunda Guerra Mundial estava em ruínas, sem matéria-prima valiosa, mas se desenvolveu em menos de cinquenta anos por ter uma população trabalhadora e a maior taxa de alfabetização do mundo (CRAWFORD, 1994).

“Capital físico e financeiro adicionam valor ao capital humano porque permitem que o capital humano aumente sua produtividade e seja mais bem pago por suas habilidades profissionais. Da mesma forma, o capital humano é essencial para a produção de capital físico: as pessoas inventam novas máquinas, constroem novos edifícios e criam novos negócios”. (CRAWFORD, 1994, pg.36).

O Capital humano se deprecia da mesma forma que o capital físico, sendo que o seu maior problema não é o processo físico da idade, mas a rapidez com que o conhecimento se torna obsoleto. O ser humano precisa acompanhar o desenvolvimento dos novos conhecimentos e sempre se manter atualizado. Muitas funções lógicas podem ser desempenhadas por computadores, mas só o ser humano tem a habilidade do pensamento crítico. (CRAWFORD, 1994)

A Teoria do Capital Humano se fundamenta no arcabouço teórico neoclássico. De acordo com esse pressuposto, os fatores de produção são remunerados de acordo com sua produtividade. Sendo o fator de produção relevante ao trabalho, a teoria do Capital Humano busca explicar como é construída a produtividade dos trabalhadores e, conseqüentemente, como são determinados os seus salários. O pressuposto parte do princípio de que as pessoas se educam e que o principal efeito da educação é a mudança que ela provoca nas habilidades e conhecimento de quem estuda.

2.2 Consumo e Economia no Brasil

2.2.1 Dialética do Consumo

O traço do consumo em condições subdesenvolvidas é a disparidade com o qual ele se efetua dentro do mesmo país. Enquanto parcelas importantes da população tem acesso precário, ou nenhum acesso, a um padrão de consumo mínimo, as classes dominantes têm interesse em se mostrar relativamente consumidoras, mostrando seu sucesso como classe que comanda o país. Esta imagem positiva de uma nação em acelerado progresso justifica a exploração das massas trabalhadoras, ao mesmo tempo em que facilita a ascensão de parcelas da mísera população às camadas médias, assim como o enriquecimento exacerbado de uma pequena parcela da burguesia.

Essas ideias produzidas servem de fonte de inspiração para a interpretação da atual situação socioeconômica no Brasil. Ainda somos uma economia exportadora de produtos com baixa incorporação tecnológica e, portanto, continuamos transferindo valor para as economias centrais. Trata-se aqui de fazer uma ressalva para que não se descarte tão facilmente a noção de subdesenvolvimento.

A partir destas formulações iniciais, o é possível confrontar as mais diversas definições do que é o consumo e chegar a uma única explicativa e seus temas subjacentes. Iniciando pela definição dita *técnica* dos economistas:

“o consumo mede o grau de absorção dos bens socialmente disponíveis por determinado indivíduo, o que, concretamente falando, quer dizer por determinada classe social” (VIEIRA PINTO ed.2008, pg. 306-307).

Em contraposição, na concepção dialética crítica, “o consumo implica o domínio da humanidade inteira sobre as forças da natureza”. Portanto consumo compõe-se dialeticamente de dois momentos antagônicos: as ações humanas envolvidas no consumir, no fabricar, fazer o objeto, o bem, a mercadoria consumível; e o consumir, que:

“representa a aniquilação, a negação do consumado pelo aproveitamento que dele o homem faz, com isso destruindo-o, obrigando-o a fabricar outro objeto igual ou melhor do que o anterior” (VIEIRA PINTO, ed.2008, pg. 307-8).

Portanto, subjacente à dialética do consumo se encontra o trabalho:

“O ciclo compra-consumo-sumiço-fabricação-de-outro-exemplar-venda-compra é sustentado pelo trabalho e revela outro importante aspecto que a análise filosófica do processo explicita, a saber, o caráter humano, tanto o positivo, o fazer, quanto o negativo, o desfazer, o consumir.” (VIEIRA PINTO, ed.2008, pg. 309).

Desta relação decorre que o gastar e o desgastar são duas faces diferentes unidas dialeticamente. Consumir é desgastar o objeto no uso, porém, para que seja possível desgastá-lo, é necessário antes gastar valores

econômicos. Gastar para desgastar. Todavia, para se obter dinheiro, é preciso desgastar a si mesmo no processo de trabalho, negando a própria existência. Este ato de negação de si mesmo é positivamente remunerado com dinheiro na forma de salário. Por sua vez, o salário é gasto para obter direito de desgastar um objeto que some, dando origem a uma nova necessidade de consumir, produzir novamente (VIEIRA PINTO, ed.2008). Quanto mais alguém consome e desgasta diferentes mercadorias, mais necessita gastar. Quanto mais se necessita gastar, mais dinheiro é necessário ter. Para ter mais dinheiro, o homem se desgasta mais e mais, sacrificando sua própria condição de vida e sua saúde.

Faz isso em troca de garantir o fluxo acelerado de consumo, que propulsiona sua realização pessoal a partir da sensação de incorporação do valor dos bens que possui. Consumir é adquirir o valor de um bem, mas também é consumir a si mesmo neste processo, o que a partir de certo nível se potencializa.

2.2.2 Classes e perfis de consumo

Nos próximos 20 anos, as empresas irão se defrontar com mudanças no perfil de consumo de seus potenciais clientes. Diversos fatores estruturais, como o envelhecimento populacional, a valorização da qualidade de vida, o consumo precoce e o aumento do poder de consumo das classes de baixa renda serão responsáveis pelo ingresso de novos consumidores que, adicionalmente, se mostrarão cada vez mais exigentes e responsáveis do ponto de vista socioambiental, implicando a necessidade de maior segmentação do mercado e de diferenciação de produtos e serviços.

Tendências de Consumo (Fonte FGV)

1. **Consumo exigente:** maior exigência por produtos e serviços de qualidade, incluindo a valorização crescente da certificação e da rastreabilidade;
2. **Consumo +60:** aumento da demanda por produtos e serviços orientados ao consumidor com mais de 60 anos em virtude do envelhecimento populacional;

3. **Consumo saudável:** valorização da saúde nas decisões de consumo e aumento da demanda por produtos e serviços orientados a uma vida saudável;
4. **Consumo responsável:** aumento da conscientização sócio-ambiental do consumidor e intensificação das exigências éticas e de eficiência no processo produtivo;
5. **Consumo de baixa renda:** ingresso de novos consumidores à economia de mercado e aumento da demanda por bens de consumo popular pelas classes de baixa renda (C, D e E);
6. **Consumo precoce:** aumento do poder de decisão de compra exercido pelas crianças e adolescentes sobre o consumo familiar;
7. **Consumo online:** aumento das transações comerciais utilizando a Internet;
8. **Consumo prático:** aumento da demanda por produtos e serviços de elevada praticidade e que contribuam para a otimização do tempo;
9. **Consumo em nichos:** aumento da procura por serviços e produtos direcionados a mercados (públicos) específicos (portadores de necessidades especiais, GLS e afrodescendentes, entre outros).

2.2.3 Projeções para o mercado de consumo no Brasil

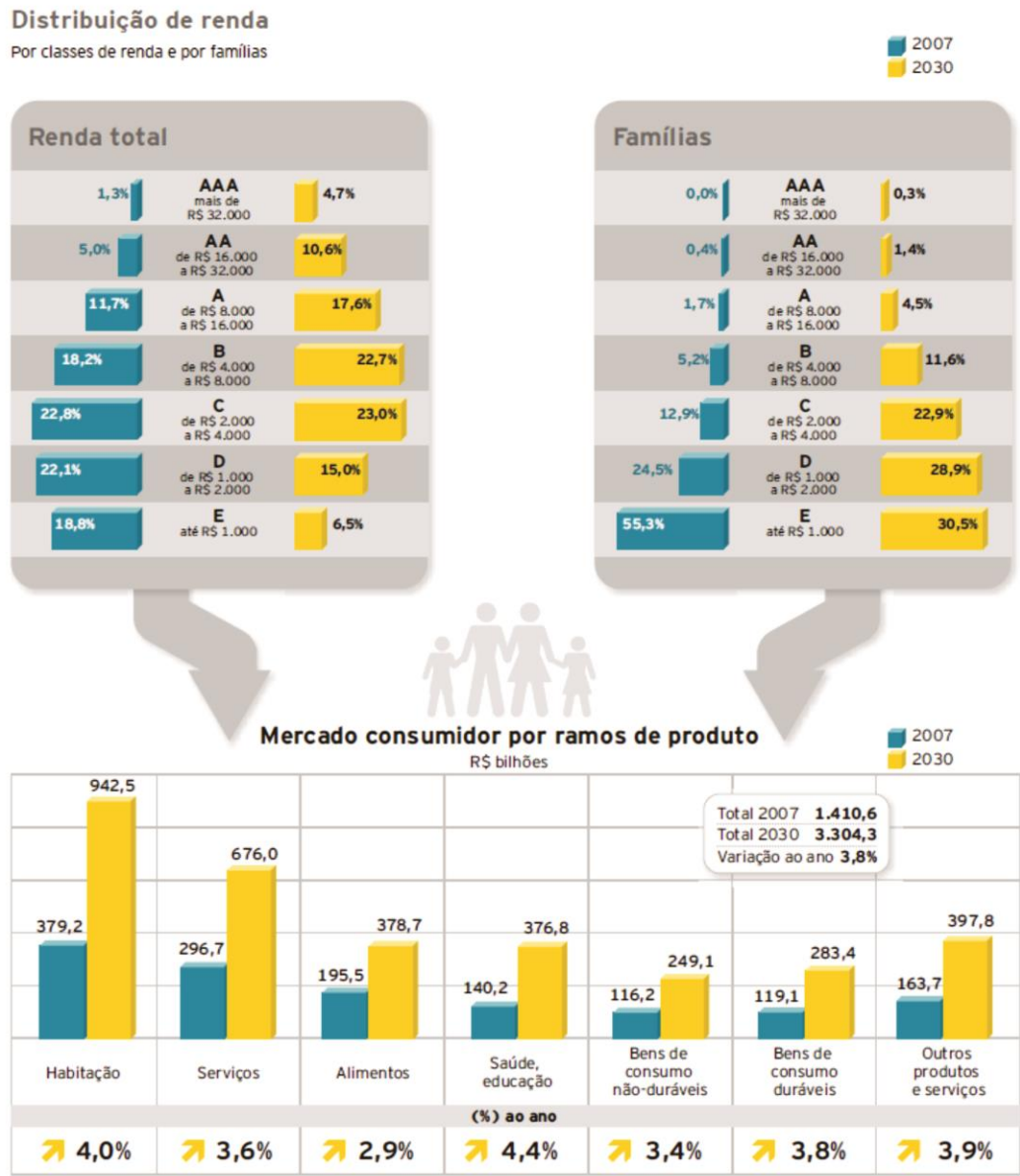
Abaixo são apresentados os principais resultados do modelo de cenários desenvolvidos pela Fundação Getúlio Vargas em conjunto com a Ernst & Young, a fim de permitir uma discussão fundamentada sobre as perspectivas da economia mundial. Trata-se de um conjunto de dados que abrange um universo de cem países, analisados não apenas em seu aspecto econômico, mas também em sua dinâmica demográfica, de qualidade de vida e de recursos humanos e naturais.

Este modelo é uma ferramenta capaz de fornecer informações que vão muito além dos dados gerais da economia, como o crescimento populacional e o do PIB.

Este trabalho, um esforço conjunto da Ernst & Young Texto e da Fundação Getúlio Vargas, procura também qualificar a concepção de

desenvolvimento do Brasil para as próximas décadas. Mais importante do que questionar se o País crescerá muito ou pouco, é indagar se crescerá bem, ou seja, explorando ao máximo as suas possibilidades, numa trajetória sustentável de expansão de mercados e de negócios.

Figura 2.1 Distribuição de Renda

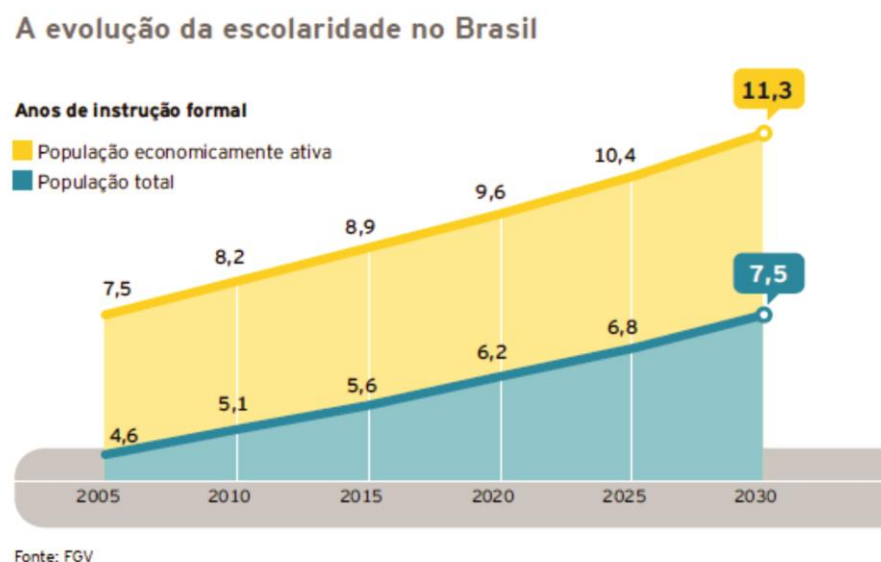


Fonte: FGV

Crescer bem significa não só a ruptura com um passado ciclotímico de picos e retrocessos, mas também progressos significativos no desenvolvimento humano e no equacionamento das questões energética e ambiental. A intensidade em que esses avanços se darão envolve obviamente uma

imponderabilidade que é própria do futuro e, por esse motivo, são apresentadas análises de fatores que podem favorecer ou retardar o processo.

Gráfico 2.1 Evolução da escolaridade no Brasil



2.3 Nova classe média

Atualmente, o debate em torno do tema "Classe Média" tem se expandido de forma significativa, tornando-se foco de diversos estudos e debates públicos. Defende-se cada vez mais a ideia do crescimento da classe média no Brasil, ou pode-se falar, inclusive, no surgimento de uma nova classe média.

A ideia de que o Brasil tenha se tornado um país um composto, em sua maioria, por famílias de classe média, é ilustrada e exemplificada por meio de reportagens que relatam famílias que têm aumentado seu padrão de consumo e conquistaram espaço em mercados denominados, até então, exclusivos a outros setores.

Esse debate tem se mostrado recorrente e é impulsionado devido a estudos e trabalhos acadêmicos que definem a classe exclusivamente, ou em parte, através da renda ou do acesso ao consumo. (TORRES, 2004; NERI, 2008; SOUZA & LAMOUNIER, 2010; OLIVEIRA, 2010).

Mudanças significativas vêm ocorrendo em relação à distribuição de renda na sociedade brasileira (BARROS et al., 2010). Desde 2001, o índice Gini, uma das medidas mais tradicionais de desigualdade de renda, vem caindo continuamente, alcançando os menores valores das últimas três décadas. Nos últimos anos, a renda dos mais pobres cresceu de forma substantiva, acarretando um declínio dos níveis de pobreza e miséria.

Seja do ponto de vista da distribuição de renda, da diminuição de pobreza, ou do crescimento do emprego e da formalidade no mercado de trabalho, a última década trouxe melhorias significativas para uma grande parte da população brasileira. Diante de dados como esses, como já tivemos a oportunidade de mostrar, alguns autores vêm defendendo a idéia de que estaria se desenvolvendo, no Brasil, como resultado dessas melhoras, uma expansão da classe média.

O “Critério Brasil”, base do estudo coordenado por Neri (2008), divide a parcela economicamente ativa da sociedade brasileira em quatro faixas fundamentais (AB, C, D e E) cujos limites são dados pela renda e tendo, como referência, algumas medidas, por exemplo: a mediana, decis ou a linha de miséria.

Pesquisas da FGV tomam os dados sobre o crescimento da faixa "C" - que está entre a mediana e o nono decil da distribuição, ou seja, entre os "remedianos" e a "elite", diretamente relacionados com o crescimento da classe média. A "Faixa C" aufere a renda média da sociedade, compreendida entre os 50% mais pobres e os 10% mais ricos. Por essa razão, Neri (2008), em alguns trechos, a define como “classe média no sentido estatístico (...) imagem mais próxima da sociedade brasileira” (p. 5).

2.3.1 Classe Média no Brasil

Podemos encontrar estudos que definem a classe média no Brasil através de agregados ocupacionais. Estudos de Quadros (2003) se baseiam na obra de Mills (1951), identificando a classe média por meio de informações a respeito das ocupações dos indivíduos. Eminentemente, tem-se a Classe Média como agregada de ocupações não manuais. Sobrinho (2011) segue

caminho semelhante ao dissertar e criticar os critérios utilizados por Neri (2008) a fim de definir a classe média. Pochman et al. (2006), em análise igualmente influenciada pelos Estudos de Quadros – anteriormente citados –, procura enfatizar a definição da classe média através dos agregados de ocupações.

A partir da década de 1980 até o ano 2000, no entanto, com o arrefecimento da economia e as mudanças estruturais no mercado de trabalho, podemos identificar alterações na classe média. Parte dos tradicionais empregados intermediários no interior das grandes empresas foi sendo substituída por serviços terceirizados e a crescente concorrência externa levou ao enxugamento do quadro de funcionários ou a perdas salariais. Além disso, também se buscou diminuir o peso do Estado através de privatizações e redução do aparelho burocrático. Como resultado, cresceu significativamente a participação dos pequenos proprietários – com o correlato decréscimo dos assalariados –, diminuiu o setor industrial e aumentou o setor de serviços e comércio no seio da classe média (POCHMANN, 2006).

O estudo coordenado por Neri (2008) divide a sociedade brasileira em 5 classes (A, B, C, D, e E), cujos limites são dados pela renda. Da “Classe E”, fazem parte aqueles com renda de até R\$ 768 (limite calculado tendo como base a linha de miséria); entre R\$ 768 e R\$ 1.064 (calculado com base na mediana da distribuição) estão aqueles que fazem parte da “Classe D”; a chamada nova classe média, “Classe C”, é composta pelos que têm renda entre R\$ 1.064 e R\$ 4.591 (nono decil da distribuição); por fim, fazem parte da elite nacional, “Classe A & B”, aqueles com renda de no mínimo R\$ 4.591. Como já dito, os limites definidores das classes são dados somente por valores de renda, tomando como referência algumas medidas como mediana, decis, ou linha de miséria.

Entre 2002 e 2009, a participação da “Classe C” – que vem sendo chamada de nova classe média –, no recorte estudado, passou de 45,4% para 54,2%. A “Classe A & B” correspondia a 13% do recorte, em 2002, passando para 17%, em 2009. A “Classe D”, que, em 2002, respondia por 15,5% do recorte, em 2009 cai para 12,2%. Por fim, a “Classe E” apresentou uma substantiva diminuição, indo de 26,1%, em 2002, para 16,5%, em 2009. Desse modo, percebemos uma melhora na distribuição de renda, com os grupos de menor renda diminuindo sua participação e os grupos de renda média e alta

intensificando sua presença. Devemos destacar a notável queda da participação da “Classe E” e também o correlato aumento da “Classe C”.

Diante do atual cenário, vem sendo difundida a idéia de que o Brasil está se tornando, ou já se tornou, um país de classe média. Idéia esta que teria consequências em relação às demandas da população, seu estilo de vida, visões de mundo, aspirações, orientações políticas. Porém, acredita-se em outras maneiras de mensurar a classe média, especialmente aquelas que fazem parte da tradição sociológica, baseadas nas informações sócio-ocupacionais, que poderiam nos ajudar a interpretar os recentes movimentos das classes médias, principalmente, no interior da estrutura social brasileira.

2.3.2 Dados Brasil distribuição de renda e diminuição da desigualdade

A economia brasileira cresce desde o fim da recessão de 2003. De 2003 a 2009, a taxa de crescimento do PIB per capita foi em média de 2,88% ao ano, sendo superada em 1,83 pontos percentuais ao ano pela renda PNAD de 4,71% ao ano, a perspectiva aqui seguida. Na PNAD (2009) a diferença quase dobra. O PIB per capita cresce cerca de -1,5% em 2009 contra um crescimento, este sim positivo, de 2,04% da renda da PNAD (Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD).

O crescimento do cenário económico brasileiro acontece de maneira rápida e abundante. O Brasil está prestes a atingir o seu menor nível de desigualdade em anos. Porém, a desigualdade no Brasil permanece entre as dez maiores do mundo.

Como consequência da manutenção do crescimento com a redução da desigualdade, a pobreza também continua a sua tendência decrescente que vem desde 2003.

Incluído nesse contexto, as evoluções do nível de desigualdade e de anos de escolaridade indicam uma melhoria contínua e futurística. Aumentos nos anos de escolaridade no período de 2003 a 2009 são responsáveis por 65,3% do expressivo crescimento de 7,95% ao ano da renda per capita média dos 20% mais pobres no país, correspondendo no extremo oposto da

distribuição de renda a 24% do aumento de 3,66% dos 20% mais ricos. (Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD)

Os dados não constatarem que os brasileiros estão indo fazer compras a crédito, mas que quem compareceu mais à escola no passado, indivíduos da “classe E”, estão obtendo agora de maneira proporcional, empregos formais.

O Brasil é um democracia que encontra dificuldade em promover uma boa política dentro de um sistema catastrófico e desorganizado. Ainda enfrenta-se inúmeros obstáculos, o que inclui um sistema de ensino fraco. Porém, para uma perspectiva de crescimento futuro o que importa é a evolução ao longo do tempo desses fatores.

Pode-se também fazer uma interlocução entre SALÁRIO/JORNADA * EDUCAÇÃO. A razão entre o salário e hora trabalhada (remuneração média por cada hora trabalhada) multiplicado pela educação média (anos completos de estudos). Isso mede o prêmio da educação no mercado de trabalho. Quanto maior o indicador, maior é a capacidade do indivíduo de transformar em renda cada unidade do investimento educacional realizado em cada hora trabalhada. Em uma economia estagnada com muita oferta de educação, tende a ser baixa. Este componente seria em um mercado de trabalho competitivo equivalente a produtividade do trabalho. Ou seja, quanto maior for a quantidade de anos completos de estudos, maior a probabilidade da existência de uma boa distribuição de renda e, conseqüentemente, um maior potencial de consumo.

2.3.3 A nova classe média e ampliação do consumo no Brasil

O aumento do consumo é tratado como uma das principais características da ascensão da nova classe. Porém, estudos recentes- como os de Grun (2008) e Souza (2010) – alertam para o novo cenário em que esta classe está inserida, com um aumento da exploração e a deterioração das condições de trabalho.

As adaptações contemporâneas do capitalismo, com processos de terceirização, cooperativismo, associativismo, novas formas de empreendedurismo e sistemas de franquias, posicionam a nova classe média no protagonismo de formas reinventadas de acumulação capitalista. A

flexibilização do trabalho encontra nas pequenas e microempresas uma maneira de reduzir os custos com a contratação de mão de obra e direitos trabalhistas. Por meio de terceirizações e contratações por projeto, é mantido o funcionamento da grande empresa em suas atividades essenciais com um quadro de trabalhadores muito menor.

Estas transformações no mundo do trabalho, por um lado aumentam o contingente de pessoas com uma renda mínima para o consumo; por outro, mantêm uma massa vivendo em condições de alta vulnerabilidade, na mesma proporção em que aumenta o consumo das famílias de não-consumidores, nos termos propostos por Vieira Pinto (2008), aumentam também os riscos de que ocorram crises sistemáticas, geradas por bolhas financeiras, nas quais quem paga a conta mais alta são as pessoas endividadas e desassistidas. Da mesma forma, enquanto aumenta o conforto de seu lar, a família da nova classe média trabalha cada vez mais para pagar suas contas, ou seja, desgasta-se para gastar.

Os estudos produzidos nas décadas de 1960 e 1970, tinham como pano de fundo a discussão sobre o papel político da classe média, ou seja, analisavam de que lado da fissura a classe média iria se postar: ao lado do proletariado ou ao lado da burguesia (ALBUQUERQUE, 1977; ARAÚJO, 1977; EVERS, 1973).

A divisão entre classe média e classe proletária continuava sendo operacionalizada seguindo Mills (1951), com base na natureza da ocupação: intelectual ou manual. Após esta primeira fase de pesquisas, diretamente vinculada ao transplante de modelos teóricos, verifica-se uma lacuna de estudos sobre este tema durante as décadas de 1980 e 1990, apesar da exceção representada por Quadros (1985 e 1991) que, todavia, reproduzia o modelo teórico usado anteriormente. Na história do país, concomitantemente com a ocorrência da virada culturalista apresentada anteriormente, estas duas décadas foram marcadas pelo aprofundamento da crise econômica. Assim, o tema da classe média ficou em segundo plano até a estabilização monetária e a chegada de Lula à Presidência.

Nos anos 2000 o assunto surge novamente, agora com ênfase na nova classe média. Esta retomada é marcada por uma transformação metodológica. Saem de cena as controvertidas discussões sobre a ocupação e a natureza do

trabalho como variáveis definidoras e entram os conceitos de renda e poder de compra. Hipoteticamente, esta mudança de orientação parece acompanhar pelo menos duas tendências: a influência das metodologias utilizadas pelas instituições internacionais, como o Banco Mundial (BM) e a Organização das Nações Unidas (ONU); e a complexidade crescente para dividir claramente o que é trabalho manual e o que é trabalho intelectual.

Com relação aos receituários do BM e da ONU para os "países em desenvolvimento", observa-se um foco crescente no combate à desigualdade viabilizando a inclusão dos pobres no mercado consumidor. Esta tendência se aprofundou a partir de 1990, com a criação do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), uma combinação entre longevidade, educação e poder de compra. A inovação do IDH em termos de indicador de renda foi a criação do Paridade de Poder de Compra (PPC), um índice que elimina a diferença entre os custos de vida dos países. Como indica o próprio sítio da ONU, o IDH é utilizado pelo governo brasileiro na formulação das políticas públicas.

Outro fenômeno que parece ter incentivado os pesquisadores a abandonar as discussões teóricas sobre a nova classe média a partir da natureza do trabalho é sua flexibilização. As transformações já mencionadas erodiram a quase imperceptível linha divisória entre trabalho intelectual e manual. Suprimem-se, definitivamente, qualquer consideração sobre a natureza contraditória destas relações, como se encontra na abordagem marxista. Para Saes (1984, p.2), tratar a questão da classe média como uma estratificação social é filtrar os efeitos das relações sociais de produção, impedindo que "estas se manifestem diretamente e sem intermediações no plano ideológico e político".

Além disto, também no Brasil o discurso que associa a nova classe média com o aumento do mercado consumidor e o fortalecimento do mercado interno substituiu as antigas preocupações com sua orientação política. O consumo pelo não-consumidor tende a produzir apoio político, um governo que aumenta o poder de compra da população deve receber amplo apoio. Esta constatação não deve ser entendida como uma tentativa de deslegitimar o apoio ao governo que melhorou suas condições de vida, mas sim como auxílio para a compreensão do cenário atual.

2.3.4 A nova classe média brasileira e a dialética consumo

Pesquisas sobre a nova classe média, realizados pelos CPS a partir de 2006, têm pesquisado o Índice de Felicidade Futura (IFF), no qual, informa a última pesquisa, o Brasil encontra-se em primeiro lugar pela quarta vez (NERI, 2012). A associação entre consumo e realização humana tem longa tradição nos estudos de comportamento do consumidor.

A partir do texto de Firat e Venkatesh (1995), momento que podemos chamar de virada culturalista, os estudos da cultura de consumo, que trabalham com as dimensões simbólicas e o potencial emancipador do consumo na formação de identidades, sedimentam uma das vertentes mais influentes da área em termos de prestígio e publicação. Apesar de se dizer reflexiva, não se questiona em momento algum a supremacia do mercado como espaço para a realização humana. No limite, comprar e ser se confundem. Assim, só pode ser feliz e realizado quem compra, pois, se comprar define a identidade, alguém que não compra não é de fato uma pessoa completa. Este mesmo raciocínio parece estar implícito nos índices como o IDH e o IFF.

Explicações mais abrangentes para a associação entre consumo e realização pessoal podem ser encontradas nas formulações sobre a ideologia do consumismo, definida por Sklair, como

“um conjunto de crenças e valores do sistema capitalista globalizado articulado para fazer as pessoas acreditarem que a dignidade humana e a felicidade são alcançadas nos termos do consumo e das posses”. (Sklair 2010, p.136)

A ideologia do consumismo, disseminada pela cultura global de consumo, parece estar diretamente ligada na base constitutiva do fenômeno mundial da nova classe média. Na lógica da mercadoria, as fronteiras entre as nações fazem cada vez menos diferença. A nova classe média global, seja ela de origem chinesa, indiana, ou brasileira, compra e deseja os mesmos produtos, sejam eletrônicos, automóveis, roupas e afins.

Ao mesmo tempo em que diversas famílias de não-consumidores entram no mercado, o discurso otimista que associa a redução das desigualdades e a erradicação da pobreza com o aumento do consumo suprime a discussão de

problemas sociais e estruturais historicamente presentes na realidade brasileira.

Para O'Dougherty (2002, p.11) a situação é grave, uma vez que o projeto da classe média no Brasil voltado para "obter distinção social e modernidade global através do consumo, engaja as pessoas de classe média na reprodução local das desigualdades. Por sua vez, o engajamento transnacional reforça, ao invés de reduzir, a hierarquia entre nações".

Enquanto pesquisas e dados oficiais demonstram números favoráveis, um olhar mais atento revela outra realidade. Sobre a questão da redução das desigualdades, é preciso observar que as bases comparativas de um país que nunca trabalhou sistematicamente com políticas e mecanismos de redução da pobreza são extremamente baixas. Assim, um programa como o Programa Bolsa Família, combinado com o aumento do salário mínimo, causa um significativo impacto estatístico.

A verdade é que houve sim diminuição da pobreza, pelo menos na faixa estipulada pela ONU, mas isso não significa uma diminuição da desigualdade. Isso tanto é verdade que o já referido IDH mostra o Brasil estagnado na 73ª posição no mesmo período considerado acima (entre 2002 e 2008). Já pelo índice GINI, medida internacional de desigualdade social, o Brasil ainda é o terceiro pior da América Latina.

Neste cenário de persistentes desigualdades, a ampliação do consumo da nova classe média se faz majoritariamente via crédito. Assim, o consumir produtivo e positivo se amplia, tendo como representação a ideia abstrata de fortalecimento do mercado interno. Já o consumir negativo destrói a mercadoria, criando uma sensação de regozijo definida pela posse e uso de um bem de valor socialmente construído e reconhecido. Esta sensação é reforçada pelo caráter global da cultura de consumo, que potencializa o valor dos bens universalmente afirmados como "necessários".

Este consumo tem um preço a ser pago, visto que grande parte é financiado via crédito, antecipação de trabalho e geração de energia inercial na forma de juros.

Nos últimos 6 anos o endividamento das famílias brasileiras dobrou de tamanho. Isto quer dizer que 42% da renda anual das famílias está comprometida com dívidas com bancos e financeiras, sendo o cartão de crédito

e o cheque especial responsáveis por 80% deste montante (COSTA, 2012). Este mecanismo de antecipação do prazer consumado pelo consumir a mercadoria tem como resultado inequívoco a necessidade de mais trabalho para obter mais dinheiro (VILLAVÉRDE, 2011). Neste processo, as pessoas se consomem para acertar as contas por uma mercadoria, que muitas vezes, já foi destruída, tendo finalizado sua vida útil.

3 METODOLOGIA

No capítulo a seguir serão descritos os métodos utilizados como base para o trabalho empírico dessa monografia. O início do processo de pesquisa deu-se pela definição do objetivo e pergunta de pesquisa, seguidos pela definição do método a ser utilizado, os instrumentos de coleta, tabulação e análise de resultados obtidos.

3.1 Problema de pesquisa

Ao escolher um tema de pesquisa, há ainda muitas definições a serem feitas pelo pesquisador antes de iniciar o trabalho de campo. A primeira delas é a formulação de um problema. O conceito de problema pode ser interpretado de diferentes maneiras, o que torna a tarefa relativamente complexa. Para Gil (2000), pode-se definir como problema de economia qualquer questão referente à produção, distribuição, acumulação e ao consumo de bens materiais.

Segundo Gil (2000), o problema deve ser formulado como uma pergunta, delimitado a uma dimensão viável, ter clareza, ser preciso e objetivo. A formulação de um problema científico não é tarefa das mais fáceis. Em economia, particularmente, a dificuldade é acentuada, pois os problemas se encontram intimamente vinculados a valores sociais e requerem soluções de ordem prática.

3.2 Método de pesquisa

3.2.1 Classificação

Foram realizados dois tipos de pesquisa: uma bibliográfica, para criação do embasamento deste trabalho; e outra empírica, buscando responder a pergunta de pesquisa criada e alcançar os objetivos determinados.

A pesquisa bibliográfica recupera o conhecimento científico acumulado sobre um problema ou tema. Já a pesquisa de campo é a observação dos fatos

tal como ocorrem. Não permite controlar as variáveis, mas perceber e estudar as relações estabelecidas.

A pesquisa de campo realizada teve como forma de abordagem o método quantitativo. A pesquisa quantitativa traduz em números as opiniões e informações para serem classificadas e analisadas. Nela utilizam-se técnicas estatísticas. Este método considera que tudo pode ser quantificado, o que significa traduzir, em números, opiniões e informações.

Segundo Aaker (2001), todas as pesquisas podem ser classificadas em três categorias gerais em relação a seus objetivos: exploratórias, descritivas e causais. Essas categorias diferem significativamente quanto a seus propósitos, questão de pesquisa, precisão das hipóteses desenvolvidas e método de coleta de dados.

O método aplicado foi a pesquisa descritiva, em que fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados sem interferência do pesquisador. Nesta pesquisa, deve-se fazer o uso de técnicas padronizadas de coletas de dados (questionário e observação sistemática). Como o nome indica, o principal objetivo da pesquisa descritiva é descrever alguma coisa, desde características de determinada população ou fenômeno, até o estabelecimento de relações entre variáveis. Assume, em geral, a forma de levantamento, como no caso deste trabalho.

3.2.2 Levantamento (*survey*)

O método de coleta de dados conhecido por levantamento (*survey*), utilizado neste trabalho, é um questionário estruturado dado a uma amostra da população e destinado a obter informações específicas dos entrevistados. A coleta de dados se dá através da utilização de um questionário formal que apresenta questões em uma ordem predeterminada. (Malhorta, 2004).

A modalidade de pesquisa de levantamento (*survey*) é a mais praticada profissionalmente no campo da Economia. Nesse método, as seguintes vantagens estão presentes: o conhecimento direto da realidade, economia e rapidez, e quantificação. E as principais limitações são: a ênfase nos aspectos perspectivos; pouca profundidade no estudo da estrutura e dos processos

econômicos; e limitada apreensão do processo de mudança. Com isso, pode-se dizer que o levantamento tornou-se o método mais adequado para o presente estudo. (GIL, 2000)

O levantamento (*survey*), como explanado por Gil (2000):

“As pesquisas desse tipo caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes aos dados coletados.” [...] “Os levantamentos por amostragem gozam hoje de grande popularidade entre os pesquisadores, a ponto de muitas pessoas chegarem mesmo a considerar pesquisa e levantamento a mesma coisa. Na verdade, o levantamento é um dos vários tipos de pesquisa de que se vale a Ciência Econômica. Constitui, porém, a modalidade mais difundida no meio profissional”.(GIL, 2000 página 58).

Foi elaborado um questionário estruturado de uma amostra da população e destinado a provocar informações específicas dos entrevistados.

3.3 Método de coleta de dados (questionário)

Um questionário tem como objetivo coletar dados a partir de uma técnica estruturada com perguntas escritas ou verbais respondidas por um entrevistado. Os questionários têm três objetivos específicos, e um deles é dar condição ao entrevistado de responder um conjunto de questões específicas traduzindo a informação desejada. O entrevistado precisa ser motivado e incentivado a se envolver pelo assunto completando a entrevista. Além disso, deve minimizar o cansaço e o aborrecimento ao planejar o questionário, evitando, assim, respostas incompletas e não respostas. Em terceiro lugar, o questionário deve estar claro suficiente para diminuir possíveis erros de resposta.

O questionário pode ser composto de perguntas estruturadas ou não estruturadas. As perguntas não estruturadas são do tipo abertas e existe a possibilidade de o entrevistado responder com suas próprias palavras, o que gera um resultado de maior abrangência, fornecendo informações importantes

acerca do entrevistado. Há, nas perguntas não estruturadas, gama mais variadas de resultados, dificultando um pouco a tabulação quantitativa das respostas.

Trata-se de um conjunto de alternativas, e o formato de respostas específicas é classificado em múltipla escolha, dicotômico ou escalonado. As perguntas de múltipla escolha são compostas por um elenco de várias opções de respostas, em que o entrevistado pode escolher dentre uma ou mais alternativas e, ainda, dentre alternativas que devem incluir todas as possíveis respostas.

As questões dicotômicas possuem apenas duas alternativas de resposta, afirmativa ou negativa. Pode, ainda, ocorrer a inclusão de uma alternativa neutra, como ambos ou nenhum.

As perguntas escalonadas buscam entender a utilidade, a tendência ou o comportamento do respondente por meio de respostas fechadas em escala de concordância ou discordância, afirmativa ou negativa, a respeito de uma situação hipotética ou questionamento. As escalas podem variar em números de variáveis pares ou ímpares a teóricos que defendam o número de variáveis pares para evitar a tendência da “coluna do meio” quando, por outro lado, há uma linha de estudiosos que defende um número ímpar de variáveis para que a resposta não tenha uma tendência dicotômica.

4 PESQUISA DE CAMPO

A pesquisa de campo foi realizada com o intuito de fazer o levantamento das percepções a respeito da importância da educação, relacionando-a ao mercado de trabalho e suas expectativas e fazendo com que fosse possível, a partir da coleta das informações, responder à pergunta de pesquisa deste trabalho. A seguir estão descritos detalhadamente os procedimentos de pesquisa adotados, dificuldades e resultados encontrados.

4.1 Procedimentos de pesquisa

Como mencionado anteriormente, o método de coleta de dados para este levantamento foi o questionário. Foi elaborado um questionário com 13 perguntas, dentre questões estruturadas e não estruturadas. Entre as perguntas estruturadas, duas eram compostas por escalas de mensuração, três eram dicotômicas afirmativas e negativas, sete de múltipla escolha, e havia ainda três perguntas abertas. O questionário aplicado encontra-se nos anexos deste trabalho.

Foi realizado um pré-teste do questionário afim de eliminar possíveis erros e testar a sua compreensão. Em dois dias, foram aplicados 11 pré-testes de questionário na Rodoviária Central do Distrito Federal. Após a aplicação do pré-teste, foram alteradas duas perguntas, sendo que uma delas, que era aberta, passou a ser de múltipla escolha, corrigindo os possíveis defeitos. 250 testes foram aplicados durante duas semanas no mês de outubro de 2013.

A aplicação da pesquisa empírica se deu em locais onde vislumbra-se o encontro com o público-alvo da pesquisa: a nova classe média. Foram abordadas pessoas na rodoviária central de Brasília, na universidade Unieuro sede Águas Claras, Upis (asa sul), Universidade Católica (Taguatinga), IESB (Ceilândia) entre outros locais com menor concentração de respondentes. Os locais de aplicação foram escolhidos baseados em pesquisa secundárias de renda familiar e per capita, por se encaixarem dentro dos parâmetros do público foco do estudo. As pesquisas estão disponíveis nos sites da CODEPLAN e GDF.

Foram coletados 240 questionários respondidos, todavia, entre os instrumentos respondido cerca de 50 questionários foram considerados inválidos por preenchimento errôneo de uma ou mais questões. Entre as questões mais preenchidas de maneira errada estão as questões quatro e cinco respectivamente, que solicitavam ao respondente que enumerassem de 1 a 6 as prioridades de gastos familiares, e interesses em modelos educacionais. As perguntas citadas podem ser visualizadas no anexo deste trabalho.

Consequente à coleta dos questionários veio a fase da tabulação dos dados obtidos que foi feita por meio de tabela dinâmica no *software microsoft excel*. A tabulação permitiu a classificação e reclassificação dos dados para alcance dos cruzamentos relevantes entre as variáveis e informações captadas, bem como o levantamento do perfil da amostra e das respostas relacionadas a cada uma das perguntas, assim como detalhado no item 4.2 deste trabalho.

Após a análise dos resultados, foi possível estabelecer correlações mais ou menos importantes entre os dados coletados, além de responder à pergunta de pesquisa do trabalho. Pode-se perceber ainda as limitações da pesquisa e cogitar pesquisas futuras a partir do presente estudo. O aprofundamento das conclusões e limitações deste trabalho encontram-se no item 5.0 deste documento.

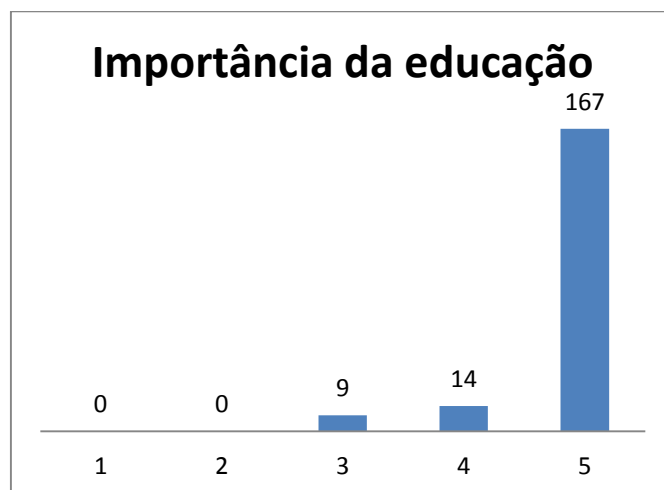
4.2 Resultados Obtidos

A pesquisa de campo realizada obteve os seguintes resultados representados nos gráficos abaixo.

Com relação à primeira pergunta do questionário aplicado, de acordo com o gráfico 4.1, pode-se dizer que, do total de 190 entrevistados, 167 indivíduos classificaram a educação com sendo **muito importante (grau 5)**.

Podemos concluir que 88% da amostra coletada classificam a educação como **muito importante (grau 5)**.

GRÁFICO 4.1: Resultados obtidos – questão 1: Opinião acerca do grau de importância da educação para o respondente.



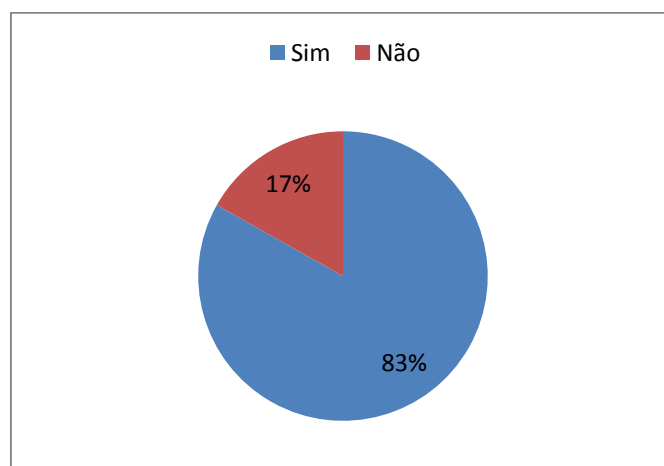
Fonte: Elaboração Própria

Os gráficos 4.2 e 4.3 atuam de maneira conjunta em relação à segunda pergunta. No total de 190 entrevistados, 158 responderam que SIM, tendo assim que indicar em seguida alguns aspectos pela razão da mudança.

E entre esses 158, notou-se que 137 optaram pelo primeiro indicador (*“O mercado de trabalho está mais exigente”*), sendo o primeiro e quinto quesitos os mais indicados. Esses resultados são apresentados no gráfico 4.3.

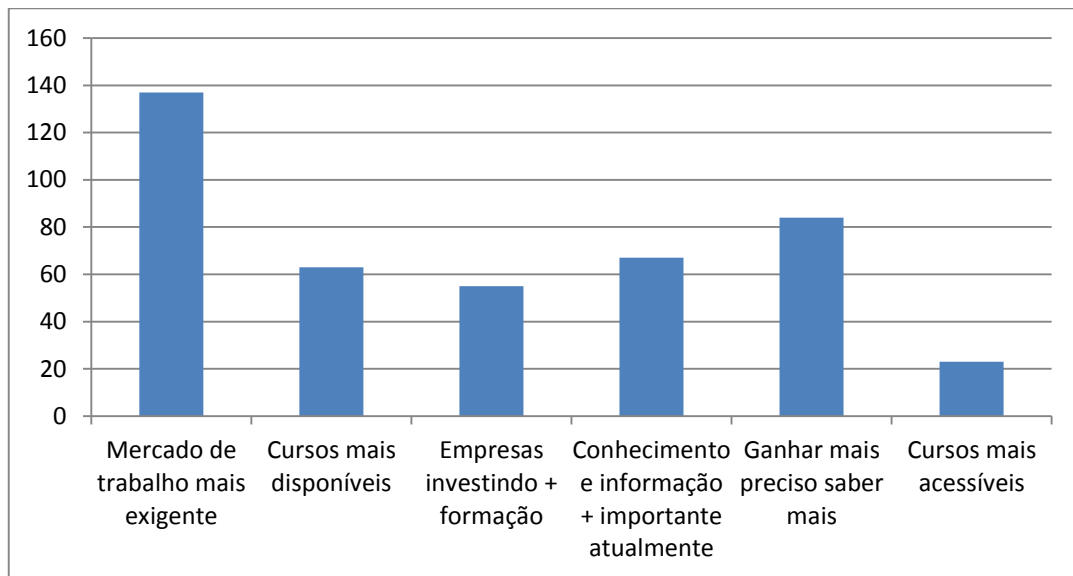
Conclui-se que 83% dos participantes afirmam que a educação mudou de 5 anos atrás comparada com a dos dias de hoje. Porém, 17% discordam que existiu alguma mudança nesse quesito.

GRÁFICO 4.2: Resultados obtidos – questão 2.1: Opinião sobre se a educação mudou de 5 anos atrás comparada com a dos dias de hoje?



Fonte: Elaboração Própria

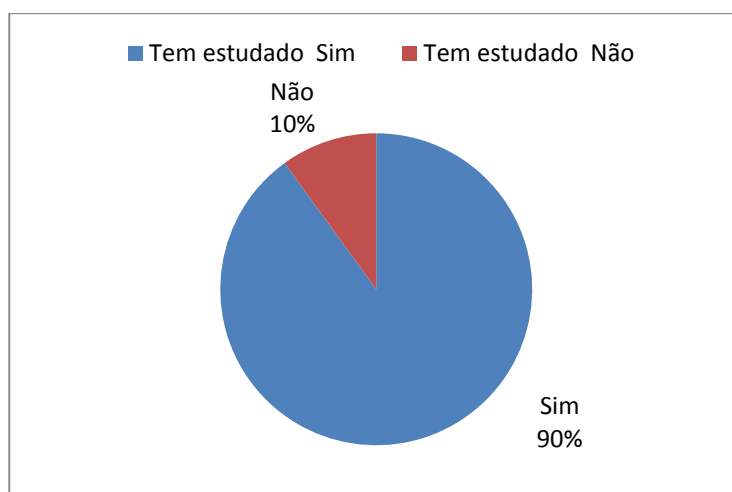
GRÁFICO 4.3: Resultados obtidos – questão 2.2: Se acha que mudou, quais foram as razões para mudança?



Fonte: Elaboração Própria

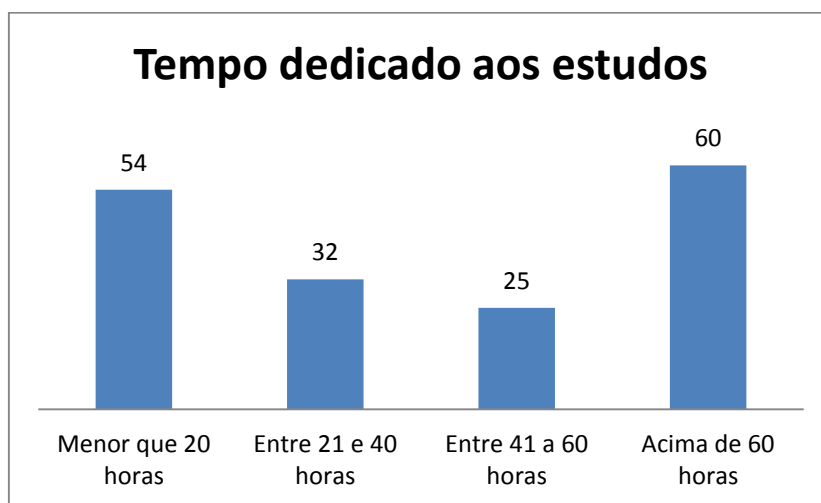
Os gráficos seguintes (4.4; 4.5 e 4.6) referem-se à terceira pergunta realizada na pesquisa: dos 190 questionários respondidos, 171 responderam que estão estudando e, desse montante, tiveram que indicar o tempo dedicado aos estudos. Podemos analisar que 32% dedica mais que 60 horas para o estudo.

GRÁFICO 4.4: Resultados obtidos – questão 3.1: Se tem estudado, formal ou informalmente:



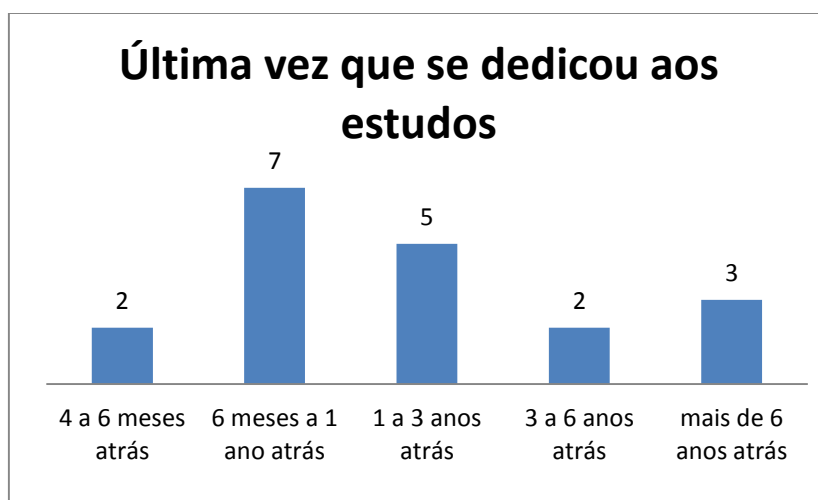
Fonte: Elaboração Própria

GRÁFICO 4.5: Resultados obtidos – questão 3.2: Se sim, quanto tempo dedicou aos estudos?



Fonte: Elaboração Própria

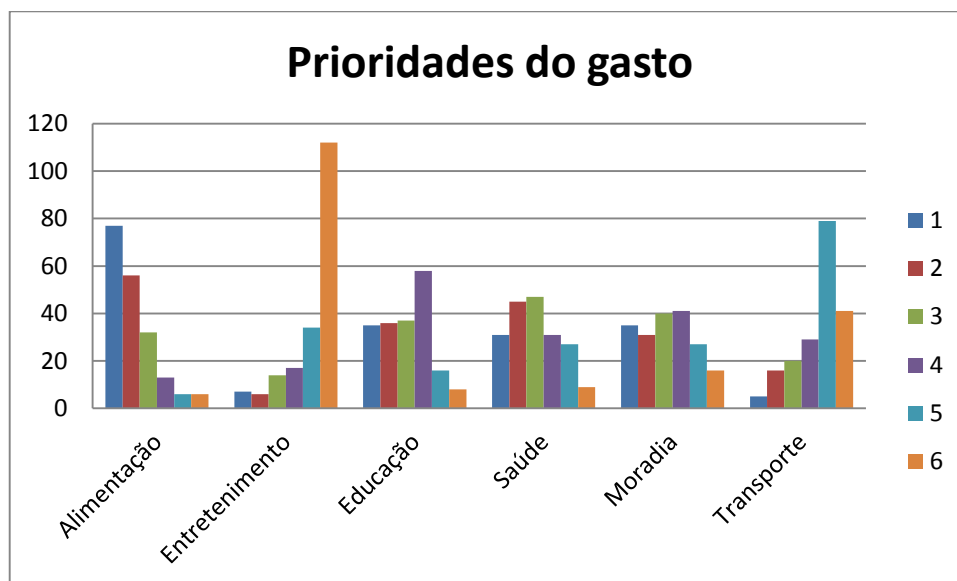
GRÁFICO 4.6: Resultados obtidos – questão 3.3: Se não, quando foi a última vez?



Fonte: Elaboração Própria

O gráfico 4.7 está de acordo com a questão 4 do questionário aplicado. Dentre os resultados obtidos, podemos observar que a prioridade em gastos foi a alimentação, com bastante diferença para os outros gastos: 77 pessoas a colocaram como primeira opção. E a última prioridade em gastos é entretenimento, com 112 pessoas colocando-o em sexto lugar.

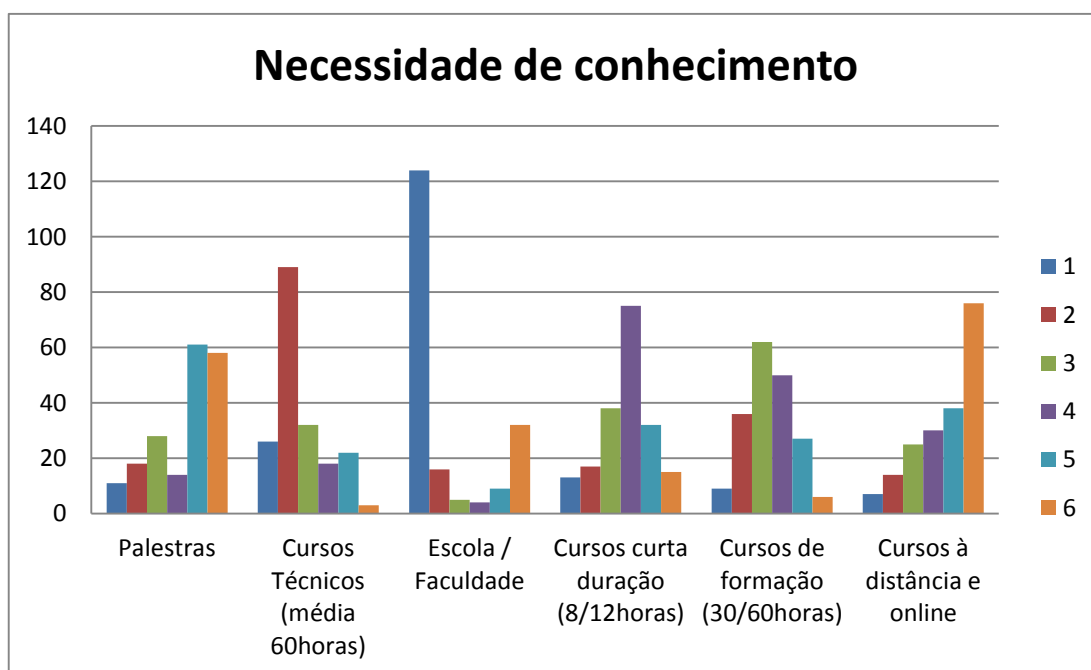
GRÁFICO 4.7: Resultados obtidos – questão 4: Enumeração das prioridades dos gastos da renda familiar.



Fonte: Elaboração Própria

Na questão 5, foi solicitado ao respondendo que enumerasse de 1 a 6 de acordo com o seu modelo educacional de maior interesse. Os resultados estão demonstrados no gráfico 4.8 abaixo, em que percebe-se que o modelo educacional que obteve maior escolha em prioridade foi a escola formal e a faculdade.

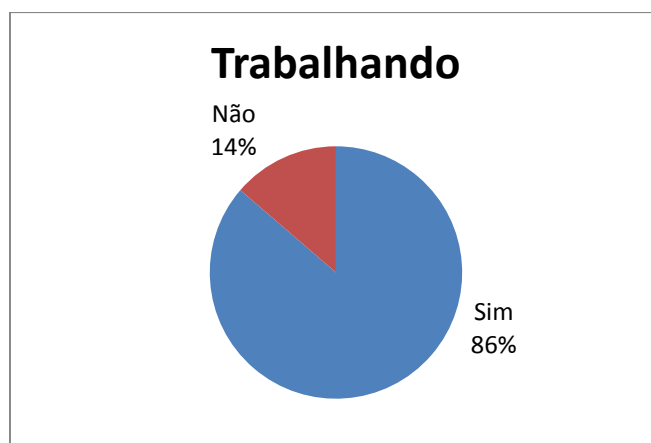
GRÁFICO 4.8: Resultados obtidos – questão 5: Enumeração da prioridade do modelo educacional quanto ao interesse pessoal.



Fonte: Elaboração Própria

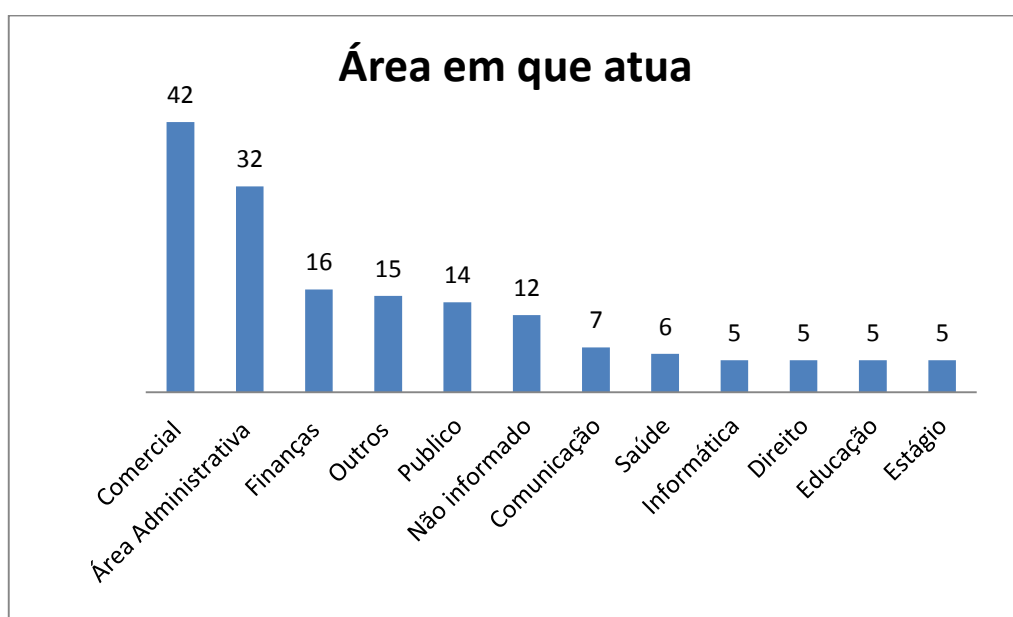
O perfil da amostra é de pessoas que estão inseridas no mercado de trabalho (86%), sendo as áreas comercial, administrativa e finanças as de maior destaque.

GRÁFICO 4.9: Resultados obtidos – questão 6.1: Se atualmente está inserido no mercado de trabalho.



Fonte: Elaboração Própria

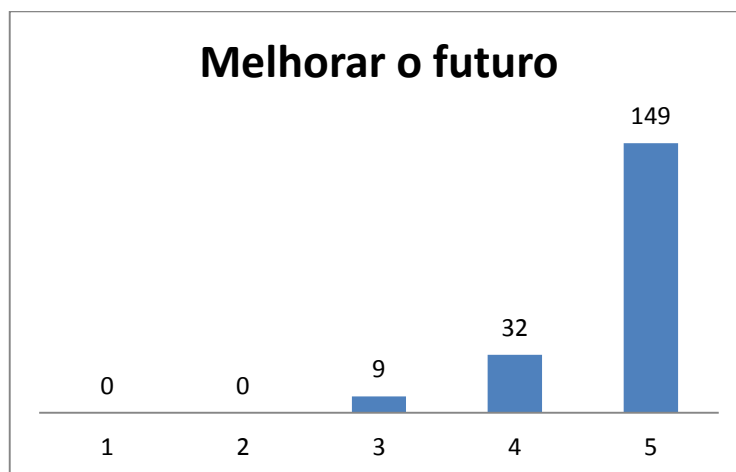
GRÁFICO 4.10: Resultados obtidos – questão 6.2: Área em que atua.



Fonte: Elaboração Própria

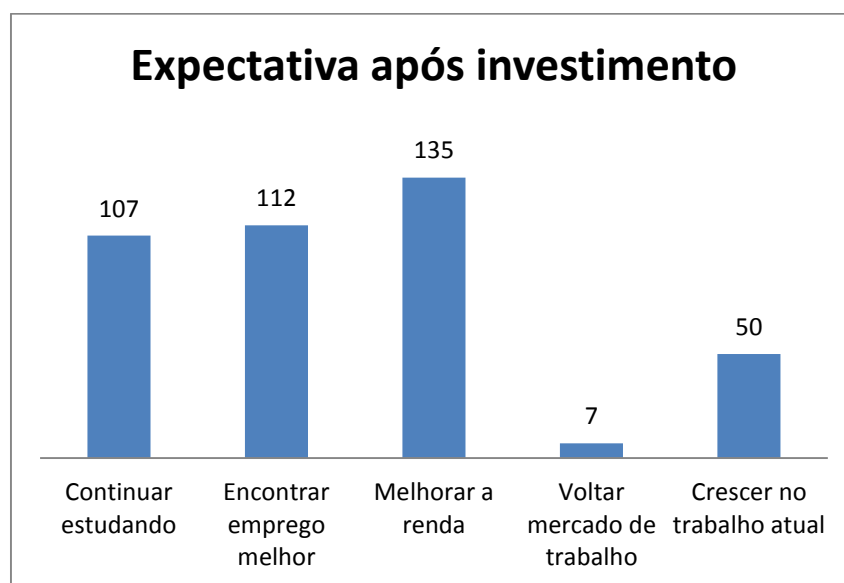
Em relação de perspectiva de melhoria do futuro, 149 dos 190 correspondentes atribuíram o mais alto grau de importância à educação nesta correlação. Do que concerne as expectativas pós investimento e pós educação, a principal delas é a melhor renda.

GRÁFICO 4.11: Resultados obtidos – questão 7: Opinião acerca do grau de importância da educação para melhorar do futuro.



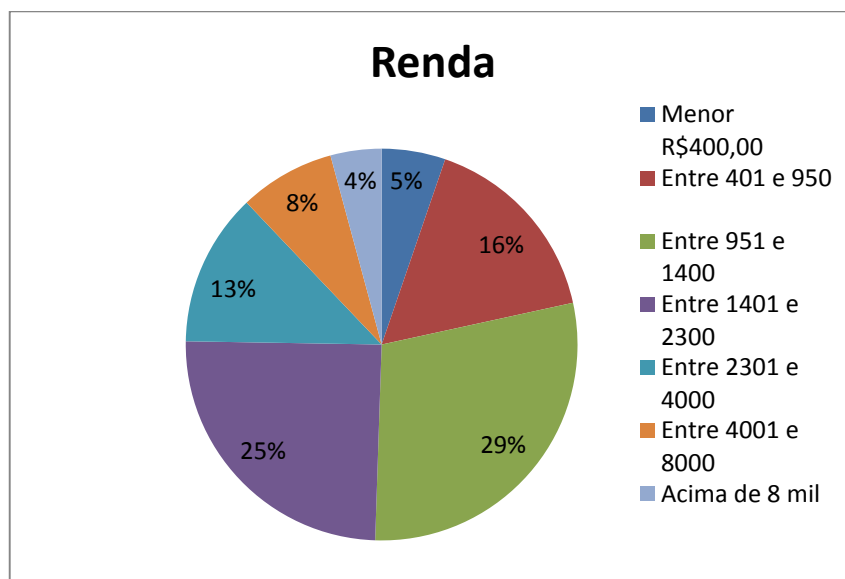
Fonte: Elaboração Própria

GRÁFICO 4.12: Resultados obtidos – questão 8: Expectativas após o investimento.



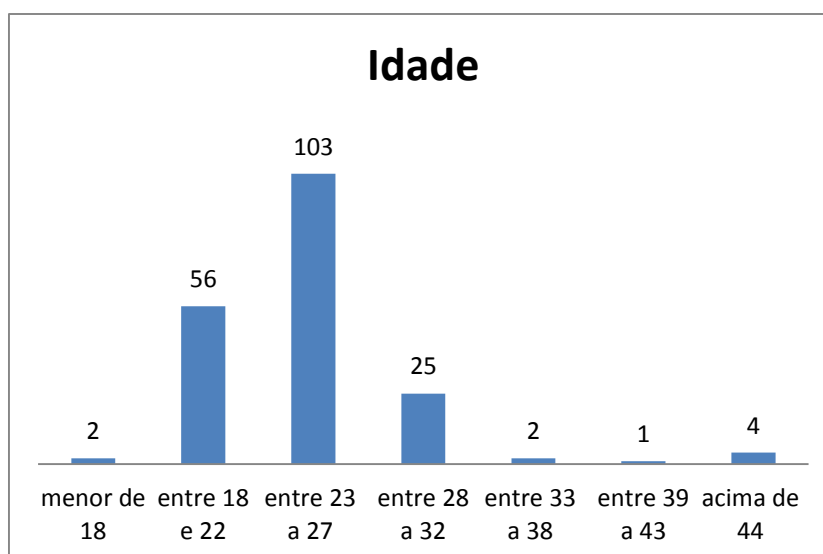
Fonte: Elaboração Própria

GRÁFICO 4.13: Resultados obtidos – questão 9: Qual a renda do respondente?



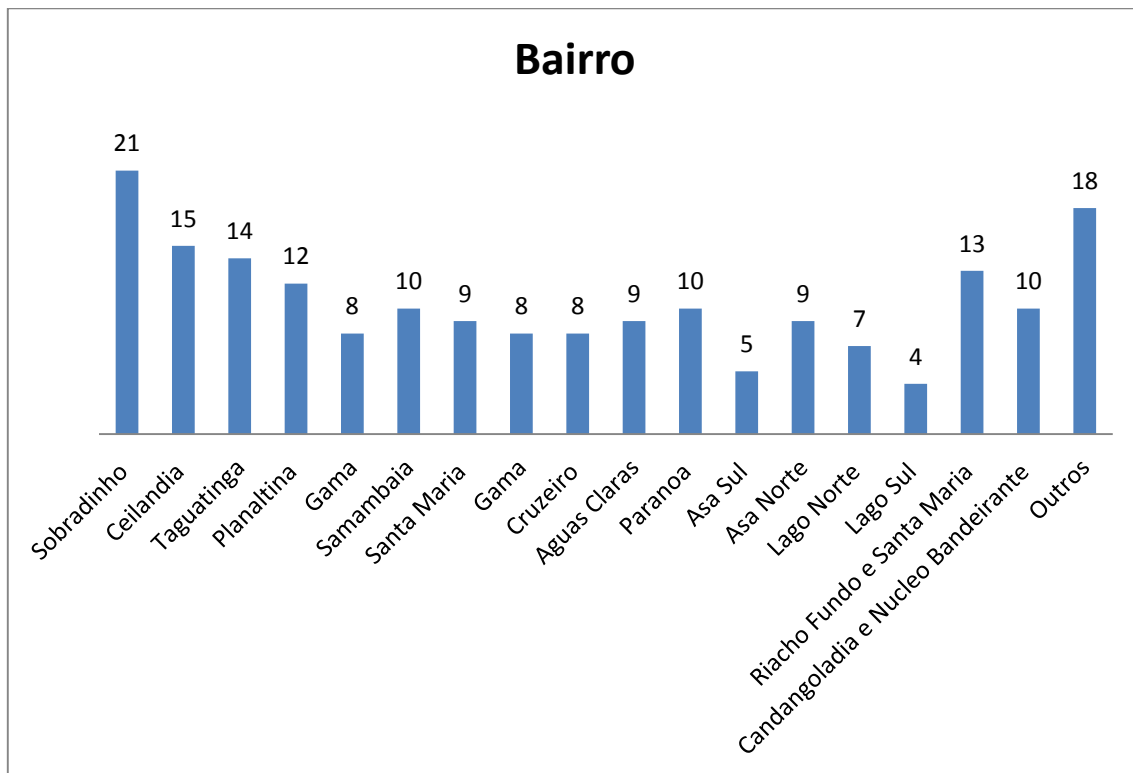
Fonte: Elaboração Própria

GRÁFICO 4.14: Resultados obtidos – questão 10: Qual a idade do respondente?



Fonte: Elaboração Própria

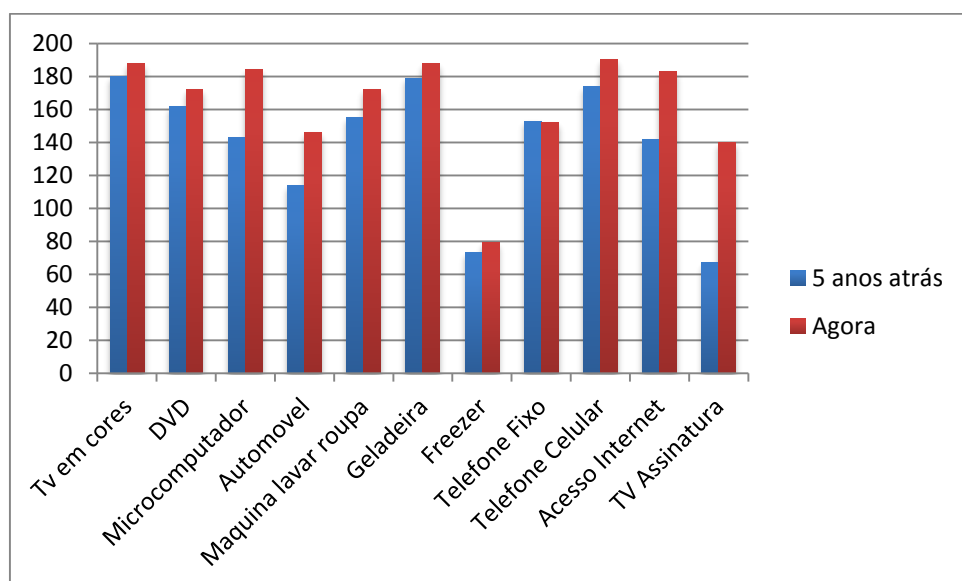
GRÁFICO 4.15: Resultados obtidos – questão 11: Qual o bairro do respondente?



Fonte: Elaboração Própria

Segundo as questões 12 e 13 do questionário aplicado, podemos ver que o poder de compra de 5 anos para cá aumentou, em todos os bens de consumo vemos uma diferença de aquisição.

GRÁFICO 4.16: Resultados obtidos – questão 12: Mapeamento de acesso a bens de consumo.



Fonte: Elaboração Própria

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apresentaram-se nesse trabalho as percepções a respeito das distribuições de gastos da Nova Classe Média. A partir destas, foi possível concluir que há um grande investimento em educação visando a melhoria do seu perfil acadêmico e, conseqüentemente, o futuro profissional dos indivíduos pertencentes a esse grupo socioeconômico.

Em relação à Teoria do Capital Humano, pode-se afirmar, a partir desse trabalho, que desde o seu surgimento e desde os seus primórdios (ano de 1776), o homem vem, cada vez mais, investindo seus ganhos em educação para obter o aumento salarial futuro.

Observa-se também que a Nova Classe Média tem como prioridade direcionar e distribuir a sua renda em alimentação, educação, moradia e saúde, sendo associada à realidade do aumento de poder de compra, que pode ser comprovada a partir dos seguintes dados estatísticos, tendo como base os últimos 5 anos:

- Consumo de TV por assinatura: 5 anos atrás, era de apenas 35% dos 190 entrevistados. Atualmente, 74% da amostra a possui (mais do que o dobro de 5 anos atrás).

- Possuir um automóvel próprio: 5 anos atrás, 60% da amostra total de 190 entrevistados possuía uma viatura. Nos dias de hoje, verificamos um aumento para 78% da amostra.

Percebeu-se neste trabalho que a Teoria do Capital Humano e diversos estudos apontam que o incremento na educação de um indivíduo podem realmente impactar no seu reconhecimento financeiro no mercado e isso é demonstrado tanto nas expectativas do indivíduo como nos levantamentos de mercado. Concluindo-se portanto a importância do papel da educação no desenvolvimento não só pessoal e familiar, mas de toda uma comunidade, sociedade e nação.

6 BIBLIOGRAFIA

BARROS, R. CARVALHO, M. FRANCO, S. MENDONÇA, R. **Determinantes da Queda na Desigualdade de Renda no Brasil**. IPEA. Texto para discussão nº 1460, 2010.

BECKER, G. S. **Human capital a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. New York: Columbia University Press, 1964.

_____. **Human capital a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. Third Edition, University of Chicago, NBER, New York, 1993. Disponível em: <<http://www.nber.org/books/beck94-1>>.

BLAUG, Mark. **Introdução à economia da educação**. Porto Alegre: Globo, 1975.

_____. **Metodologia da Economia**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.

CRAWFORD, Richard. **Na era do Capital Humano**. São Paulo: Atlas, 1994.

GOULD, D. M.; RUFFIN, R. J. **What Determines Economic Growth?**. **Economic Review** – Second Quarter, 1993. Disponível em: <<http://www.dallasfed.org/research/er/1993/er9302b.pdf>>.

LIMA, Giomar Viana, Jandir Ferrera de. **Capital Humano e Crescimento Econômico**. Interações, Campo Grande, vol 11, n 2, dez 2010.

MILLS, C. W. **White Collar**. New York: Oxford University Press, 1951.

NERI, M. **A Nova Classe Média**. Rio de Janeiro: CPS, 2008.

NERI, M. **Miséria e a nova classe média na década da igualdade**. Rio de Janeiro: CPS/FGV, 2008.

NERI, M. **De volta ao país do futuro: crise europeia, projeções e a nova classe média**. Rio de Janeiro: CPS/FGV, 2012.

OLIVEIRA, F. L. “Movilidad ***Social y Económica en Brasil: una nueva clase media?***” In: FRANCO, R. HOPENHAYN, M. LEÓN, A. (orgs.) *Las Clases Medias en América Latina: retrospectiva y nuevas tendencias*. Siglo xxi editores, CEPAL, 2010.

POCHMANN, M. AMORIM, R. SILVA, R. GUERRA, A. **Classe Média: desenvolvimento e crise**. São Paulo/SP. Cortez Editora, 2006.

QUADROS, W. “**A evolução recente das classes sociais no Brasil**”. In: HENRIQUE, W. PRONI, M. (org.). *Trabalho, Mercado e Sociedade*. São Paulo: UNESP; Campinas: IE/UNICAMP, 2003.

RAMOS, C. A. **Economia do Trabalho. Modelos Teóricos e o Debate no Brasil**. Editora CRV, Curitiba, 2012.

SCHULTZ, Theodore. **Capital Formation by Education**. Journal of Political Economy, vol. 68, n.6, 1960.

_____. **Investment in Human Capital**. American Economic Review, vol. 51, n.1, 1961.

_____. **The Economy Review Value of Education**. Columbia University Press, NY, 1963.

_____. **O valor econômico da educação**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1964.

_____. **O Capital Humano**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

_____. **Investindo no povo: O segredo econômico da qualidade da população**. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1987.

SOBRINHO, G. G. de F. X. “**‘Classe C’ e sua alardeada ascensão: nova? Classe? Média? Índice Econômico**”. *FEE*, v. 38, n. 4, 2011, p. 57-80.

SOUZA, A.; LAMOUNIER, B. **A Classe Média Brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade**. Rio de Janeiro/RJ: Elsevier, 2001.

TORRES, H. "**Quem é classe média no Brasil**". *Gazeta Mercantil - Opinião* - 23/2/200

VIEIRA PINTO, A. V. ***A Sociologia dos Países Desenvolvidos***: introdução metodológica ou prática metodicamente desenvolvida da ocultação dos fundamentos sociais do "vale das lágrimas". Rio de Janeiro: Contraponto, 2008.

7. ANEXO

Questionário Aplicado

- 1) Em sua opinião, a educação é importante? Marque na escala abaixo o grau de importância:

Pouco importante 1 2 3 4 5 Muito importante

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

- 2) Comparando a educação (formal ou informal) de 5 anos atrás com a dos dias de hoje, existe algum aspecto sobre o qual você tenha mudado de opinião?
- () Sim () Não

Se sim, marque abaixo as razões pelas quais você acredita que sua visão tenha mudado (é possível marcar várias opções):

- () O mercado de trabalho está mais exigente.
() Os cursos estão mais disponíveis.
() As empresas estão investindo mais na formação/educação de seus funcionários.
() O conhecimento e a informação hoje em dia são muito importantes.
() Hoje, para ganhar melhor, é preciso estudar e se preparar mais.
() Os cursos estão mais baratos, acessíveis e fáceis de pagar.

- 3) Você tem estudado, formal ou informalmente (cursos, palestras, treinamentos, escola, faculdade), nos últimos 3 meses?
- () Sim () Não

Se sim, marque abaixo quanto tempo dedicou a esses estudos:

- () Menos que 20 horas semanais.
() Entre 21 horas a 40 horas semanais.
() Entre 41 horas a 60 horas semanais.
() Mais que 60 horas semanais.

Se não, quando foi a última vez que se dedicou a algum curso, treinamento ou formação educacional?

- () 4 a 6 meses atrás.
() 6 meses a 1 ano atrás.
() 1 a 3 anos atrás.
() 3 a 6 anos atrás.
() mais de 6 anos atrás.

- 4) Enumere abaixo (de 1 a 6) as suas prioridades quando se fala em gastos da renda familiar(1 equivale ao maior gasto e 6 equivale ao menor gasto):

- () Alimentação.
() Entretenimento.
() Educação.
() Saúde.
() Moradia.
() Transporte.

- 5) Quando você percebe a necessidade de conhecimento, qual modelo educacional mais te interessa? Enumere em ordem de prioridade, sendo 1 o que mais lhe interessa e 6 o que menos interessa:
- () Palestras.
 - () Cursos técnicos/profissionalizantes (em média 60 horas).
 - () Escola/Faculdade.
 - () Cursos de curta duração (em média 8/12 horas).
 - () Cursos de formação (em média 30/60 horas).
 - () Cursos à distância/online.
- 6) Atualmente está trabalhando?
- () Sim () Não
- Se sim, em qual área atua? _____
- 7) Marque, na escala abaixo, o quanto você acredita que a educação pode melhorar o seu futuro:
- Pouco 1 2 3 4 5 Muito
- ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
- 8) Qual(is) a/s sua/s expectativa/s após o investimento em educação? (É possível mais de uma opção).
- () Continuar estudando.
 - () Encontrar um emprego melhor.
 - () Melhorar a renda.
 - () Voltar ao mercado de trabalho.
 - () Crescer no ambiente de trabalho atual.
- 9) Qual a sua renda?
- () Menos de 400 reais mensais.
 - () Entre 401 e 950 reais mensais.
 - () Entre 951 e 1.400 reais mensais.
 - () Entre 1.401 e 2.300 reais mensais.
 - () Entre 2.301 e 4 mil reais mensais.
 - () Entre 4.001 e 8 mil reais mensais.
 - () Acima de 8 mil reais mensais.
- 10) Qual a sua idade? (___)
- 11) Em que bairro você mora? _____
- 12) Marque com um X os itens que você tinha em sua residência 5 anos atrás:
- () TV em cores.
 - () DVD.
 - () Microcomputador.
 - () Automóvel.
 - () Máquina de lavar roupa.
 - () Geladeira.
 - () Freezer.
 - () Telefone fixo.
 - () Telefone Celular.
 - () Acesso à *internet*.
 - () Tv por assinatura.

13) O que você tem hoje em sua residência?

- ☐ TV em cores.
- ☐ DVD.
- ☐ Microcomputador.
- ☐ Automóvel.
- ☐ Máquina de lavar roupa.
- ☐ Geladeira.
- ☐ Freezer.
- ☐ Telefone fixo.
- ☐ Telefone Celular.
- ☐ Acesso à *internet*.
- ☐ Tv por assinatura.